

CONFIANZA, INFLUENCIA POLÍTICA E INTERCAMBIO DE RECURSOS EN ARENAS DECISORIAS REGIONALES*

Trust, Political Influence, and Exchange of Resources in Regional Decision-Making Arenas

RAMIRO BERARDO

University of Arizona

VÍCTOR MAZZALAY

Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas de Argentina (CONICET)

RESUMEN

La literatura politológica destaca la importancia de la confianza en la emergencia de procesos sociopolíticos cooperativos, pero en la politología latinoamericana no existen aún exploraciones empíricas de la relación entre confianza y otras variables que también afectan la cooperación en arenas decisorias regionales. Este artículo contribuye a solucionar esta limitación examinando la relación entre confianza, intercambio de recursos y reconocimiento de influencia política, entre actores de tres regiones subnacionales de la Argentina. Los resultados sugieren que tanto el reconocimiento de influencia como el intercambio de recursos se correlacionan de manera muy significativa con las relaciones de confianza que existe entre los actores. Esta relación tiene implicancias sobre procesos de gobernanza a nivel regional, que discutimos en detalle.

Palabras clave: Redes políticas, confianza, influencia, recursos, acción colectiva.

ABSTRACT

Research in political science has identified trust as an important variable for the emergence of cooperative social-political processes, but there are no empirical explorations in Latin American political science yet of the relationship between trust and other variables that are thought to affect cooperation in regional decision-making arenas. This article contributes to addressing this limitation by examining the relationship between trust, exchange of resources, and perception of political influence among actors in 3 sub-national regions in Argentina. Results suggest that these variables are significantly related to each other, which has implications for our understanding of how regional governance processes work. We discuss these implications in detail.

Key words: Political networks, trust, influence, resources, collective action.

* Se agradece a la Agencia Córdoba Ciencia que financió la investigación de la que resultan los datos utilizados para este artículo; a la Universidad Católica de Córdoba que colaboró de diversas maneras para el desarrollo de la misma; a los entrevistados que cordialmente accedieron a responder a nuestras preguntas y a aquellos colegas y estudiantes que realizaron un arduo trabajo de campo para relevar la información requerida por el proyecto.

1. INTRODUCCIÓN

La reconfiguración estatal en América Latina de las últimas décadas ha brindado descentralización mediante mayor autonomía y funciones a los espacios políticos subnacionales, particularmente en países con sistemas federales. Así, si bien no todas las transformaciones descentralizadoras lograron aumentar el poder de los actores locales (Falleti, 2005), el modelo de Estado-Nación jerárquico que atribuía al nivel local un rol administrativo dio paso a una reconfiguración de competencias y funciones mediante la cual los ámbitos subnacionales pasaron a ocupar roles centrales en la elaboración e implementación de políticas públicas (Falleti, 2005; Brugué y Goma, 1998; Mazzalay, 2002).

La literatura latinoamericana sugiere que este fenómeno ha generado una realidad local-regional caracterizada por procesos de coordinación sociopolíticos relativamente autónomos de aquellos de otras jurisdicciones (Oxhorn, 2003; Parmigiani de Barbará, 2003; Mazzalay, 2005), traduciéndose en nuevos esquemas, modos y mecanismos de gobernanza (Mazzalay, 2009; 2011). Hoy más que nunca las arenas locales son el foro ineludible en el cual se deciden cuestiones de importancia vital para la vida en democracia, desde la prestación de servicios esenciales –salud, educación, acceso a un medio ambiente saludable, etc.– hasta la participación en procesos integradores que excedan lo meramente local buscando el beneficio de las economías de escala regional (Berardo y Feiock, 2008; Díaz de Landa, 2007). Así, se observa la emergencia de sistemas de decisión colectiva conformados por diversos organismos estatales y actores no gubernamentales, signados por variados niveles de interdependencia y en los cuales se deciden cuestiones como planes de desarrollo, prestación de servicios, generación de bienes públicos que el mercado no puede brindar sin intervención estatal, etc. (Cravacuore, 2006; Rodríguez Oreggia y Turian Gutiérrez, 2006; Díaz de Landa, 2006).

Ahora bien, la multitud de objetivos que los gobiernos locales encuentran en estos nuevos escenarios interdependientes demanda la acción concertada de un número creciente de actores, tanto individuales como organizacionales. Las arenas decisorias locales no son simples foros en el que un número reducido de actores presentan sus demandas y logran sus objetivos en ausencia de conflicto. Por el contrario, en las mismas, muchas veces se definen estrategias comunes que requieren un rol de coordinación que facilite la acción cooperativa. Es este el ingrediente ineludible para el desarrollo de una verdadera acción colectiva que produzca efectos positivos para el conjunto político, asegurando, al mismo tiempo, la consecución de los intereses individuales.

Creemos que esta creciente complejidad en los procesos decisorios demanda un estudio más detallado del carácter estructural de las relaciones políticas a nivel local, que permita ahondar en el entendimiento acerca de los factores que facilitan la cooperación. En este sentido existe todavía un largo camino por recorrer desde el punto de vista académico. Se intuye con claridad el carácter reticular de las relaciones entre actores en los niveles locales de decisión, pero se ignora el rol de ciertas variables que impulsan y facilitan los esfuerzos cooperativos.

Una de las variables que la literatura politológica entiende como importante para el logro de una acción colectiva eficaz que facilite los procesos cooperativos es la confianza; en teoría la confianza reduce el riesgo de conflicto cuando múltiples actores que toman parte en un proceso político mantienen visiones políticas divergentes (Dolšák y Ostrom, 2003; Burt, 2001; Coleman, 1990; Rhodes, 1997; Scholz y Lubell, 1998). Ahora bien, a pesar de que el debate académico resalta la importancia de la confianza como lubricante en las relaciones políticas y con efectos positivos sobre el desarrollo (Kliksberg, 2000; Lechner, 2000) lo cierto es que la politología latinoamericana no ha producido hasta el presente evidencia empírica que demuestre la relación entre la confianza interpersonal y otras variables que son de importancia para el estudio de los procesos de desarrollo local-regional.

Este artículo contribuye a cerrar esta brecha. En particular, estudiamos cómo la confianza entre actores políticos se relaciona con otras dos variables de interés: el intercambio de recursos entre las partes, y el reconocimiento de influencia política entre las mismas. Mientras que la relación entre confianza e intercambio de recursos ha sido estudiada de manera más general, en cuanto a la afectación del poder en la estructura de intercambio sobre otras relaciones en los grupos (Cook, 1977; Cook y Yamagishi, 1992), poco se ha dicho hasta ahora acerca de la relación entre influencia política y confianza en las relaciones diádicas. Esto es, ¿confían los actores en aquellos que poseen mayor influencia política, o por el contrario la percepción de influencia es una variable que se encuentra negativamente relacionada con los niveles de confianza?

La respuesta a esta pregunta tiene implicancias importantes para la manera de entender los procesos políticos a nivel local y regional. Si un actor influyente es también percibido como confiable entonces los procesos decisivos deberían exhibir mayor efectividad para evitar los conflictos políticos. En otras palabras, mayores niveles de confianza en aquellos percibidos como más influyentes sin dudas debería incrementar la efectividad de los procesos políticos de pretendido sustrato cooperativo. Asimismo, los esfuerzos cooperativos a nivel regional deberían incrementar sus posibilidades de éxito en presencia de líderes en quienes los otros confían.

Utilizamos herramientas desarrolladas desde el enfoque de análisis de redes sociales (*social network analysis*) para testear las relaciones entre confianza, intercambio de recursos, y percepción de influencia. El enfoque, promovido principalmente desde la sociología, ha encontrado un fuerte correlato en estudios politológicos en los últimos años (Pappi y Henning, 1998; Knoke y Pappi, 1991; Knoke, 1993). Dado el diseño de investigación y que los datos con que contamos han sido obtenidos de un único ejercicio de recolección (como se describe en más detalle en una sección posterior), no resulta posible postular relaciones causales entre las variables. Por esto, en este trabajo simplemente exploramos la existencia o no de relaciones entre las mismas. Esta es una limitación del trabajo, pero por otro lado el simple testeo de la existencia de relaciones entre las variables es un paso adelante respecto de lo que (des)conocemos sobre dichas relaciones en los sistemas de gobernanza de los espacios locales-regionales latinoamericanos, reconfigurados por los procesos descentralizadores.

La próxima sección define confianza y expone los supuestos efectos positivos de este atributo en las relaciones entre actores políticos de arenas en las cuales la cooperación es un ingrediente necesario para el logro de objetivos comunes. Las secciones posteriores presentan nuestras proposiciones teóricas, el diseño de investigación, y los resultados obtenidos.

2. CONFIANZA COMO CAPITAL SOCIAL Y SU IMPORTANCIA EN LAS RELACIONES POLÍTICAS

A pesar de que existen diferentes definiciones de *confianza* en el campo académico, éstas generalmente comparten dos elementos básicos.¹ En primer lugar, la confianza es generalmente entendida como un atributo individual que caracteriza a las relaciones diádicas.² Esto es, la confianza se manifiesta en relación a un “otro” definido. Los niveles de confianza de un actor en sus pares o contrapartes dependen de ciertos caracteres individuales del primero, pero también varían de acuerdo a las conductas de los últimos; no todas las posibles contrapartes son depositarias de los mismos niveles de confianza. En segundo lugar, confiar en otro siempre conlleva un componente de riesgo debido a que no existe la seguridad de que la contraparte se comportará de manera cooperativa. Tomando en cuenta estos dos elementos, definimos a la confianza como una actitud direccionada de un actor hacia otro y que consiste en la expectativa del primero de que sus intereses no sean dañados por las acciones en que incurra el segundo. Esta actitud emerge y se modifica –crece, se reduce, o se mantiene relativamente estable– como consecuencia de las interacciones repetidas en el tiempo entre los actores.

Cientistas sociales de diversas disciplinas como la sociología, la ciencia política, la psicología social, históricamente han resaltado el rol de la confianza y la confiabilidad (*trust* y *trustworthiness*) tanto para las relaciones individuales como para las interorganizacionales que pueden establecerse en sistemas donde múltiples actores necesitan coordinar sus posturas y evitar el conflicto que pudiese surgir en ausencia de esta coordinación. Algunos de los beneficios que se le atribuyen a mayores niveles de confianza y confiabilidad de los actores involucrados en estos procesos incluyen el mejoramiento de los flujos de información (Gnyawali and Madhavan, 2001), la reducción de los niveles de incertidumbre en relaciones que se prolongan en el tiempo (Kollock, 1994), y el abaratamiento de los costos transaccionales que son propios de las relaciones políticas (Bromiley y Cummings, 1995; Scholz y Lubell, 1998).

Particularmente en el área de estudio de dilemas de acción colectiva y el desarrollo de la literatura sobre capital social se ha prestado mucha atención a la problemática. Para la mayoría de los académicos que estudian estos fenómenos la confianza de los actores políticos en sus pares funciona como lubricante de las relaciones que se entablan entre

¹ Para una excelente exposición acerca de la dificultad para definir el concepto, ver Corazzini (1977).

² Existen estudios sobre la confianza generalizada como atributo individual, pero esta es una rama investigativa de menor preeminencia.

los mismos (Coleman, 1990; Lubell, 2007; Ostrom, 1990); otros adoptan posturas aun más extremas en el sentido que consideran a la confianza como condición *sine qua non* –no tan solo una variable interviniente– para el logro de acuerdos cuando los actores políticos esgrimen visiones que se contradicen entre sí (Sabatier *et al.*, 2005).

Condición necesaria o no, lo cierto es que la mayoría de los estudios politológicos sobre la confianza en las relaciones políticas parecen otorgarle a este atributo el carácter de facilitador de la cooperación allí donde los actores se mueven motivados por incentivos que los impulsan hacia el beneficio individual en detrimento del bien colectivo.

Pero a pesar del interés por explicar cómo la confianza afecta las relaciones políticas, no existe todavía un acuerdo generalizado acerca de cuáles son las principales variables que pueden afectar los niveles de confianza. Una primera explicación posible proviene de la teoría del intercambio de recursos (*Resources Exchange Theory*). Esta teoría, desarrollada desde la sociología, ha encontrado un eco limitado en estudios empíricos politológicos. Una segunda mirada conecta a la confianza con las relaciones de poder que se establecen entre los actores; aquellos en posiciones de poder exhibirían mayores niveles de confianza que los que se encuentran en posiciones periféricas en las arenas de toma de decisión.

En este trabajo combinamos estos dos enfoques para lograr un entendimiento más acabado sobre cómo se desarrollan las relaciones de confianza entre actores en tres arenas decisorias locales en la provincia de Córdoba, Argentina. Las tres regiones que estudiamos son casos de áreas locales-regionales que incrementaron sus responsabilidades fiscales y de prestación de servicios en el marco de procesos descentralizadores típicos en Latinoamérica en las dos últimas décadas.

3. EL INTERCAMBIO DE RECURSOS Y LA CONFIANZA

Una de las perspectivas teóricas de más valía para echar luz sobre cómo se desarrollan las relaciones de confianza en sistemas decisorios en los cuales participan múltiples actores es la del intercambio de recursos (*Resources Exchange Theory*). El desarrollo de esta perspectiva teórica se enriqueció enormemente con los primeros escritos provenientes de las teorías interorganizacionales, que cobraron fuerza a finales de los 40 y se extendieron en los 50 durante el siglo pasado (Selznick, 1949; Ridgeway, 1957). Estos estudios pusieron especial atención a cómo los actores organizacionales se veían afectados por las actividades de otros actores que participaban en los mismos espacios comunes –o “*surrounding environment*”.

Sin embargo, la teoría del intercambio en su forma moderna se desarrolló primordialmente en los 60. Levine y White (1961) fueron los primeros en estudiar la relación entre la conducta organizacional y el ambiente en el que las organizaciones actúan, aunque existieron ciertos precedentes teóricos a este trabajo (ver Etzioni, 1960). El supuesto del que partieron estos autores es que los actores organizacionales enfrentan situaciones de escasez de recursos y no pueden sobrevivir o alcanzar sus objetivos sin procurarse el acceso

a los mismos, los cuales generalmente están en poder de otros actores organizacionales.³ Es justamente resultado de esta escasez que los actores se encuentran habitualmente impulsados a asegurarse el contacto con quienes disponen de los recursos necesarios y pueden proveerlos en relaciones de intercambios. Por supuesto, las relaciones pueden ser de dependencia de un actor sobre otro, pero también de interdependencia, en el sentido que raramente un actor recibe un recurso sin otorgar algo a cambio.

Como resultado de estas relaciones de interdependencia se conforman redes de intercambio de recursos donde aquellos que controlan grandes cantidades de los mismos generalmente ocupan roles centrales de gran importancia (Yuchtman y Seashore, 1967; Scharpf, 1978; Aldrich, 1979; Cook, 1982; Cook y Yamagishi, 1992; Pfeffer y Salancik, 2003 [1978], entre otros).

Este enfoque teórico comenzó a utilizarse en el estudio de fenómenos políticos –aunque tímidamente por cierto– en los 80, cuando un grupo de politólogos británicos estudió diversas redes políticas que servían de vehículos al intercambio de recursos (Rhodes, 1981, 1986; Marsh y Rhodes, 1992). La tendencia se extendió al estudio de la administración pública en los EE.UU. en los 90 en el trabajo de académicos como Larry O’Toole, Brint Milward y Keith Provan.⁴

En la actualidad, la aplicación de este enfoque al estudio de los procesos decisivos locales se encuentra en la nueva teoría de la Gestión Pública Colaborativa (*Collaborative Public Management*) desarrollada por Robert Agranoff y Michael McGuire (1998). Estos autores proponen que los sistemas federales de gobierno promueven –dada su fragmentación y la dispersión del poder legal en los tres niveles de gobierno– la creación de redes políticas de carácter tanto horizontal como vertical, en las cuales los actores buscan, adquieren y comparten recursos con sus contrapartes (Agranoff y McGuire, 1998; 2003). La producción académica ha demostrado también que mientras más se ajusta el intercambio de recursos a las demandas de los participantes en las redes, mayor es la posibilidad de que los esfuerzos cooperativos prosperen y se mantengan en el tiempo (Berardo, 2005, 2009b).

La relación entre confianza e intercambio de recursos no ha sido explorada empíricamente, pero de manera lógica se desprende de esta teoría que las dos variables deben relacionarse positivamente. En una sección anterior definimos a la confianza como un atributo que caracteriza relaciones diádicas. Esto es, la confianza se manifiesta respecto a una contraparte definida. Si esta contraparte es a su vez proveedora de recursos que facilitan el logro de los objetivos de un actor determinado, entonces es de esperarse que este último confíe en el proveedor. Es útil recordar que la confianza de un actor en una contraparte se define como la expectativa de que la contraparte no actúe de manera perniciosa para

³ Los recursos pueden ser de variada naturaleza, tanto de carácter material como no material. Por ejemplo, los materiales pueden incluir financieros, información relevante, etc. Los no materiales pueden ser apoyo político, legitimidad social, poder simbólico, delegación de autoridad formal, etc.

⁴ Tanto Hanf y O’Toole (1992), como Kickert *et al.* (1997) contienen excelentes discusiones acerca de las posibles aplicaciones de la teoría al estudio de los procesos de diseño e implementación de políticas públicas.

el actor. Es altamente probable que una contraparte que provea recursos necesarios sea percibida de manera positiva, lo que debería asociarse con altos niveles de confianza.

Proposición 1: *el intercambio de recursos está positivamente relacionado con los niveles de confianza de aquellos que participan en el intercambio.*

4. INFLUENCIA POLÍTICA Y CONFIANZA

La discusión teórica contenida en la sección previa expone el vínculo lógico que debería existir entre el intercambio de recursos y la existencia de niveles elevados de confianza entre las partes que realizan este intercambio. El chequeo empírico de esta relación en arenas políticas locales y regionales tiene una importancia práctica innegable, ya que puede informar acerca del desarrollo de las condiciones que facilitan esfuerzos cooperativos. Sin embargo esta visión es también incompleta. Cualquier esfuerzo teórico por comprender de qué manera se estructuran las arenas en las cuales se desarrollan esfuerzos cooperativos locales y regionales debe reconocer que existen diferencias en los niveles de poder entre los actores involucrados que pueden afectar las relaciones entre ellos. Estas diferencias pueden ser de particular importancia sobre todo en los momentos iniciales de la formación de una arena política, ya que definen los roles que cada actor jugará al menos en el corto y mediano plazo (Berardo y Scholz, 2010).

En las discusiones teóricas sobre influencia y poder se establecen diferencias entre los conceptos, incorporando al segundo un componente coercitivo del que carece el primero que es definido más bien como un fenómeno subjetivo (Berg, 1975). En la perspectiva del análisis estructural de redes en general, la distinción es menos clara y la influencia puede entenderse generalmente como un elemento componente del poder (Knoke, 1993). De hecho, la influencia sociopolítica, en tanto fenómeno subjetivo perceptivo, resulta un fenómeno estructural intersubjetivo que involucra un conjunto de actores e informa acerca de las relaciones de poder que subyacen entre ellos, por un lado, y, por otro, de las estructuras perceptivas de interdependencias que tiene consecuencias sobre las decisiones que ellos toman para establecer sus relaciones, como la cooperación o coordinación y otras (Mazzalay, 2009).

La teoría del intercambio de recursos siempre ha prestado particular atención a cómo los niveles diferenciales de poder afectan las relaciones entre los actores que forman parte de un grupo (Emerson, 1962; Cook, 1977; Cook y Yamagishi, 1992, entre otros). Sin embargo, los efectos de estas diferencias sobre la generación de confianza no han sido explorados en la práctica. En este trabajo contribuimos a la solución de este problema a través del testeo empírico de dos posibles –y mutuamente exclusivas– relaciones teóricas entre influencia política y confianza que presentamos en los próximos párrafos.

La primera de estas relaciones posibles es de carácter negativo, y sostiene que un actor exhibirá menores niveles de confianza si su contraparte es más poderosa o influyente. Berardo (2009a) demostró que la confianza generalizada de un actor organizacional hacia todas las demás partes participantes en un grupo puede existir como un derivado

de la ocupación de posiciones de poder en las redes políticas. Actores que ocupan roles de centralidad tienden a mostrar niveles más elevados de confianza generalizada en comparación a aquellos que no ocupan tales posiciones de centralidad. Los actores centrales en una red política pueden “administrar” los recursos que fluyen por la misma, decidiendo a quién y cuándo pueden llegar estos recursos. Esto disuade los potenciales comportamientos no-cooperativos de aquellos que necesitan la provisión de los recursos controlados desde el centro; como un producto derivado de esta situación y percibiendo su rol de poder en la red, el actor central se encuentra en una posición de reducida vulnerabilidad respecto de potenciales comportamientos no-cooperativos de otros actores menos centrales. Esto a su vez se asocia con niveles de confianza más elevados por parte del actor que ocupa un rol de centralidad en la red.

Uno puede “invertir” el razonamiento y enfocar la relación desde el punto de vista de los actores de menor poder o influencia. Es probable que un actor de menor influencia dependa en mayor medida de una contraparte poderosa o influyente para el logro de sus objetivos que viceversa. Un actor influyente tiene casi por definición acceso a múltiples fuentes de recursos en el sistema que le permiten reestructurar sus relaciones en caso de que fuese necesario. En otras palabras, los actores de mayor influencia en una arena decisoria tienen más y/o mejores conexiones a otros actores y, por regla general, la capacidad de moverse con menores restricciones en el ámbito político. Esto a su vez otorga cierta capacidad –limitada desde luego, pero capacidad al fin– para resignar en algunas ocasiones una conducta cooperativa sin sufrir mayores consecuencias. Los actores periféricos en una arena decisoria raramente cuentan con esta capacidad; la defección y el conflicto son opciones para los actores más poderosos. Esta amplitud en el “menú de opciones” para los actores de mayor influencia podría reducir el nivel de confianza que en ellos tienen los actores periféricos que suelen ser dependientes en mayor o menor medida de los actores centrales.

Proposición 2.a: Existe una relación negativa entre la influencia de un actor y la confianza que otros tienen en este.

Sin embargo, una postura alternativa a la anterior mantiene que la relación entre la influencia de una contraparte y el nivel de confianza en la misma puede de hecho ser positiva. Por ejemplo, estudios recientes sobre la formación de redes políticas en arenas decisorias locales en los EE.UU. donde intervienen una multiplicidad de actores gubernamentales y no-gubernamentales demuestran que los actores más influyentes tienden a involucrarse en mayor cantidad de acciones cooperativas (Scholz, Berardo y Kile, 2008) y atraer mayor cantidad de contactos debido a su capacidad para coordinar las actividades de los actores más periféricos (Berardo y Scholz, 2010).

Si este tipo de conducta es propia de los actores más influyentes de la red, entonces es de esperarse que la influencia esté positivamente relacionada a los niveles de confianza que se manifiestan hacia estos líderes “positivos”. En presencia de una relación positiva entre estas variables los procesos decisorios a nivel local y regional pueden realmente desenvolverse de manera más adecuada, con una reducción importante de los niveles

de conflicto y una mayor probabilidad de lograr respuestas cooperativas a los problemas comunes. En otras palabras, mayores niveles de confianza en aquellos percibidos como más influyentes sin lugar a dudas deberían incrementar la efectividad de los procesos políticos de pretendido sustrato cooperativo.

Proposición 2.b (alternativa): *Existe una relación positiva entre la influencia de un actor y la confianza que otros tienen en éste.*

Ahora bien, de confirmarse empíricamente la relación negativa contenida en la proposición 2.a estaríamos en presencia de una problemática de importancia; los actores de mayor influencia pueden servir como líderes en los procesos políticos informales que se desarrollan en las arenas locales y regionales, pero este liderazgo podría verse truncado en ausencia de relaciones basadas en altos niveles de confianza. Ciertas posturas teóricas recientes demuestran que la confianza no es un requisito indispensable para el logro de la cooperación (Cook, Harding, y Levi, 2005), pero aún asumiendo que esto sea cierto es razonable especular que los frutos de la cooperación madurarán más lentamente en procesos en los cuales los actores más influyentes no logren la confianza de sus pares.

5. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

Para testear empíricamente las proposiciones presentadas en las secciones precedentes utilizamos datos recolectados en tres espacios microrregionales localizados en la provincia de Córdoba, Argentina. Microrregión refiere aquí a una unidad conformada por un conjunto de poblaciones que cuentan con gobiernos locales autónomos y muestran una relativa interdependencia sociourbana entre ellas, lo cual define un sistema de actividades y relaciones que trascienden las fronteras de las ciudades. En este sentido, las microrregiones estudiadas resultan espacios que emergen contruidos por las dinámicas sociourbanas, de abajo hacia arriba, como un fenómeno similar al de las áreas metropolitanas pero en una escala poblacional menor, a la altura de medianas y pequeñas ciudades.

La selección de tres casos ubicados en la Provincia de Córdoba brinda la posibilidad de asumir en carácter de controladas a un conjunto de variables del contexto político-institucional supralocal, debido a que resultan equivalentes y/o similares en todos los casos estudiados. En primer lugar, autonomía institucional de los niveles locales del Estado, junto con sus competencias y funciones, ya que se encuentran definidas en la misma norma constitucional. Por otro lado, cuenta con un sistema de transferencias fiscales automáticas, lo cual brinda a los gobiernos locales previsibilidad de recursos, contribuyendo sustancialmente a una relativa autonomía fiscal. En tercer lugar, al ser casos regionales de la misma provincia y bajo la misma gestión de gobierno provincial, se considera que los casos están bajo un similar contexto político coyuntural y resultan afectados por las mismas políticas públicas provinciales y nacionales. Por otra parte, dado que los casos estudiados responden a tamaños de sistemas regionales interlocales de

pequeña-mediana escala,⁵ se asume que los niveles de complejidad sociopolítica resultan relativamente similares; téngase en cuenta que en los tres casos se registró la influencia de actores empresarios, organizaciones que nuclean intereses económicos, organizaciones de la sociedad civil y actores del sistema político, tanto gobiernos locales como de otros niveles del Estado. Cabe mencionar que, dado el diseño de estudio de casos, el testeo empírico del presente sólo posee validez para los casos estudiados; sin embargo, es posible pensar que las relaciones aquí observadas puedan manifestarse de manera similar en otras arenas políticas regionales interlocales latinoamericanas de pequeño y mediano tamaño (menores a 100.000 habitantes) y en contextos institucionales de autonomía local.

En cada una de las regiones estudiadas se registraron las redes políticas según los criterios posicionales y reputacionales.⁶ Se recolectaron los datos de acuerdo al siguiente procedimiento: primero, a partir de antecedentes de investigaciones previas⁷ y de entrevistas exploratorias a informantes clave, se identificaron actores considerados posicionalmente influyentes, los cuales incluyen: gobiernos locales, organizaciones no gubernamentales que agrupan las ramas de la producción y el comercio y aquellas organizaciones o empresas que prestan servicios públicos en varias localidades como las cooperativas de servicios públicos. En segundo lugar, los entrevistados del grupo inicial fueron consultados mediante entrevistas semiestructuradas en profundidad, y se les pidió caracterizar sus relaciones con los demás actores de su microrregión. En particular, se solicitó que indicaran: a) cuáles de los actores listados son influyentes en la región, b) con cuáles de estos mantenía intercambios de información y c) con quiénes tenía relaciones de confianza. Finalmente, haciendo uso de la técnica de “bola de nieve”, se solicitó a los entrevistados que identificaran otros actores influyentes en la microrregión que no figuraran en el listado que se les había presentado, requiriéndoles además que caracterizaran su relación con estos actores. La bola de nieve permitió agregar a la muestra actores influyentes reputacionales, considerados como tales a los que recibieron al menos tres menciones; estos también fueron entrevistados. El procedimiento concluyó por saturación cuando durante la rodada de entrevistas no surgió ningún otro actor que cumpliera el requisito de las tres menciones.

Con la información resultante se crearon para cada región tres matrices cuadradas (contienen el mismo número de columnas y filas) y binarias (una matriz de nominación de influencia, una de relaciones de confianza y una de intercambio de información). Cuadradas porque cada actor está representado en la misma fila y columna. Por ejemplo, un determinado actor ocupa la fila 1 y columna 1, el siguiente actor la fila 2 y columna 2, y así sucesivamente. Son binarias porque cada celda x_{ij} contiene un valor de 1 o 0. Por ejemplo, si la celda x_{ij} de la matriz de confianza de la microrregión 3 contiene un valor de 1, significa que el respondiente de la organización i dijo mantener relaciones de confianza con la organización j . Un valor de 0 significaría que tal relación de confianza no existe.

⁵ Véase la Tabla 1.

⁶ Procedimientos similares han sido sugeridos y seguidos por diversos estudios de redes políticas; en el contexto de los países desarrollados por Knoke, D. and Pappi, F.U. (1991) y por Pappi & Henning (1998), y en el contexto latinoamericano por Díaz de Landa y Parmigiani de Barbará (1997).

⁷ Ver Díaz de Landa y Parmigiani de Barbará (1997).

Tabla 1: Características de las microrregiones estudiadas

	Microrregión 1	Microrregión 2	Microrregión 3
Cantidad de localidades	4	2	10
Población (Censo 2001)	41.529	30.643	64.264
Actividades socioeconómicas principales	Agropecuaria e Industrial	Agropecuaria e Industrial	Turística
Trabajo de campo	Abril-Junio de 2001	Marzo-Junio de 2002	Marzo-Junio de 2003
Actores influyentes (posicionales y reputacionales con tres o más menciones)	24	18	25
Influyentes entrevistados	19	14	16

Testeo empírico de las proposiciones

Para testear empíricamente las proposiciones que presentáramos en la primera parte de este trabajo, analizamos de qué manera están relacionadas las matrices que describimos. Dentro del campo del análisis de redes sociales (*Social Network Analysis*) se han desarrollado herramientas metodológicas que subsanan las limitaciones de las técnicas econométricas más comúnmente utilizadas en las ciencias sociales. Una de estas es el Procedimiento de Asignación Cuadrática (*Quadratic Assignment Procedure*), que permite realizar correlaciones de las matrices sin echar mano al supuesto de independencia estadística de las unidades de observación (los actores en cuestión), el cual es claramente violado en este análisis en el que los mismos actores toman parte en múltiples relaciones diádicas (Krackhardt, 1987; Dekker, Krackhardt & Snijders, 2007).⁸

El procedimiento está disponible en UCINET 6.189⁹ (Borgatti, Everett y Freeman, 2002) y se desarrolla en dos etapas. En la primera se calculan coeficientes de correlación de Pearson entre las celdas correspondientes de las matrices analizadas. En la segunda etapa del proceso se permutan aleatoriamente las columnas y filas de las matrices y se recalculan las correlaciones. Este segundo paso se repite tantas veces como el investigador lo considere conveniente (en nuestro caso realizamos 5.000 repeticiones del procedimiento). Al finalizar el procedimiento UCINET reporta la proporción de veces en estas 5.000 repeticiones en que el cómputo de la correlación arroja un valor tan alto como el observado en el primer paso. El investigador puede entonces utilizar este resultado para evaluar si la correlación

⁸ Desde la revolución conductista de los 60 hasta esta parte el estudio cuantitativo de las relaciones políticas se ha asentado sobre técnicas econométricas que generalmente asumen la independencia de las unidades de observación, un supuesto que niega de plano el componente estructural que generalmente existe en los fenómenos políticos.

⁹ UCINET es un software especializado en el análisis de redes sociales. Puede ser obtenido gratuitamente en <http://www.analytictech.com>

observada en el primer paso es o no significativa. Por ejemplo, si UCINET informa que la proporción es igual a .100 se determina que hay un 10% de posibilidades de que el valor observado en el coeficiente de Pearson en la primera etapa se da simplemente por un proceso aleatorio –en el que las variables no estén verdaderamente relacionadas. Por supuesto, mientras menor sea el porcentaje, mayor es la certeza de que la relación observada al momento de recolectar los datos refleja una tendencia real.

6. RESULTADOS

La Tabla 2 contiene los resultados de las correlaciones obtenidas a través del Procedimiento de Asignación Cuadrática que describimos en el párrafo anterior.

Los resultados vertidos en la Tabla 2 muestran que las correlaciones entre las matrices analizadas son en *todos los casos* altamente significativas. El porcentaje de permutaciones que arrojan valores tan altos como los obtenidos se observan entre paréntesis –o sea, la posibilidad de que la relación observada sea consecuencia de un proceso aleatorio es indistinguible de 0 en *todos los casos*. Esto quiere decir que en las tres microrregiones argentinas analizadas en este trabajo existe una relación significativa desde el punto de vista estadístico entre la confianza que un actor determinado manifiesta por una contraparte, el intercambio de información con esta, y la identificación de la misma como influyente en el proceso político de la región.

Ahora bien, ¿cómo deben analizarse sustantivamente estos resultados?

En primer lugar cabe destacar que las correlaciones entre los niveles de confianza y el intercambio de recursos son más elevadas que aquellas que surgen cuando se analizan las relaciones de confianza y el reconocimiento de las contrapartes como influyentes. El intercambio de recursos es claramente un signo de conducta colaborativa, y por consiguiente uno debería esperar que los valores de la correlación sean en general altos. Si es cierto como observan los teóricos de la teoría del intercambio de recursos que los actores buscan recursos de valía para el logro de sus objetivos (y el intercambio de información seguramente lo es), entonces es lógico que aquellos que provean este recurso se vean favorecidos con mayores niveles de confianza por parte de aquellos que se convierten en receptores de tal recurso.

Por su parte, los resultados de las correlaciones entre los niveles de confianza y la mención de influencia de las contrapartes –positivos y altamente significativos desde el punto de vista estadístico– son mucho menos obvios. En nuestra discusión teórica presentamos dos proposiciones que presentaban expectativas respecto a esta relación mutuamente excluyente. La primera describía una relación de carácter negativo, que bien podría representar de confirmarse cierta sensación de “desamparo” de los entrevistados respecto a aquellos con mayor influencia en el proceso de toma de decisiones en la arena participativa regional. La segunda presentaba en directa oposición a la anterior una expectativa de relación positiva, la cual podría ser el reflejo de las características “positivas” de liderazgo de los actores influyentes.

Tabla 2: Correlaciones obtenidas a través del Procedimiento de Asignación Cuadrática

	Microregión 1			Microregión 2			Microregión 3		
	Confianza	Intercambio de recursos	Influencia	Confianza	Intercambio de recursos	Influencia	Confianza	Intercambio de recursos	Influencia
Confianza	1.000			1.000			1.000		
Intercambio de recursos	.435 (.000)	1.000		.647 (.000)	1.000		.701 (.000)	1.000	
Influencia	.284 (.000)	.341 (.000)	1.000	.395 (.000)	.484 (.000)	1.000	.334 (.000)	.428 (.000)	1.000

Los valores en las celdas son correlaciones de Pearson. Entre paréntesis se muestra la proporción de simulaciones que alcanzaron valores de correlación tan altos como el contenido en la celda.

Afortunadamente, nuestra constatación empírica de la relación ha arrojado el resultado de que aquellos que son reconocidos como influyentes en el proceso político de las regiones tienden a ser reconocidos como parte en las relaciones diádicas de confianza.¹⁰ Decimos “afortunadamente” porque imaginamos muy dificultoso el logro de objetivos comunes en las regiones que aquí analizamos en ausencia de confianza en aquellos actores que son reconocidos como influyentes en el proceso de toma de decisiones. Los liderazgos en las arenas decisorias regionales son de crucial importancia para encauzar conductas cooperativas y coordinar las actividades de otros actores en el sistema (Berardo y Scholz, 2010). El hecho de que los actores que están en mejores condiciones de ocupar roles de liderazgo sean también parte de relaciones investidas de confianza lleva a pensar que las labores cooperativas y coordinadoras de estos actores pueden encontrar menor resistencia de parte del resto de los actores que se activan en las redes.

Por supuesto, el lector escéptico podría cuestionar los resultados en base al tamaño de las correlaciones. En ningún caso las correlaciones positivas llegan a alcanzar niveles muy elevados –digamos en el rango de .6 a 1. Pero la determinación de cuál debería ser el nivel adecuado será siempre motivo de discusión. Desde luego, una correlación más alta sería siempre deseable –lo cual implicaría que más actores influyentes reciben menciones de confianza. Sin embargo, sostenemos que la relación positiva por sí misma permite observar con cierto optimismo los procesos políticos en las arenas regionales que estudiamos porque incrementan la posibilidad de contar con liderazgos políticos exitosos. Es probable que aquellos actores influyentes que atraen menciones de confianza puedan galvanizar opiniones divergentes sobre cómo los procesos políticos locales y regionales deban avanzar a futuro.

Por supuesto, una preocupación adicional radica en el interrogante de si aquellos actores mencionados como influyentes de hecho asumen roles de liderazgo o no. Un líder es siempre “proactivo” e impulsa a otros a la acción; el término “liderazgo” en política tiene casi siempre connotaciones positivas. La influencia política por su parte es un rasgo “latente” en el sentido que no necesita ser ejercida continuamente por quien la detenta. En otras palabras, un actor influyente no es automáticamente un líder. Esa es la razón por la que anteriormente presentamos a los actores influyentes como quienes se encuentran en *mejores condiciones* para asumir liderazgo. Un paso extra consiste en explorar empíricamente si los actores influyentes son líderes o no.

Creemos que las correlaciones positivas y en todos los casos significativas, dado que también se da entre intercambio de información e influencia, ayudan a echar luz sobre este interrogante. El hecho de que exista una relación positiva y significativa entre esas dos variables empuja a creer que varios actores influyentes de hecho están en condiciones

¹⁰ En las entrevistas se le preguntaba a los entrevistados la razón por la que consideraba influyente a cada uno de los individuos identificados como tales. Las respuestas pueden agruparse en base a tres categorías: 1) Capacidad regulatoria/recurso de autoridad, 2) Capacidad Económica, y 3) Capacidad de movilización social. Análisis correlacionales discriminados en base a estas categorías no muestran diferencias sustanciales en el tamaño de los coeficientes de correlación y en sus niveles de significancia. En otras palabras, los entrevistados no exhiben diferentes patrones de confianza, o de intercambio de recursos con otros actores, dado el tipo de influencia de estos últimos.

de liderar procesos. Nuevamente, la probabilidad de que existan liderazgos firmes en las regiones estudiadas crecería si observáramos una perfecta correlación entre influencia e intercambio de recursos; sin embargo, no debemos olvidar que no todos los influyentes necesitan ser líderes para que el proceso de toma de decisiones a nivel regional funcione coordinadamente. De hecho, implícita en la concepción de liderazgo está la idea de que uno o unos pocos actores deben ocupar estos roles. Las correlaciones observadas entre intercambio de recursos y menciones de influencia –con un rango de .341 a .484– son suficientes para pensar que están dadas las condiciones para que los procesos de toma de decisiones no adolezcan de actores que puedan ocupar el rol de líderes en caso de que así se requiera. La idea que los procesos de gobernanza de nivel regional requieren de la participación de actores con capacidad de liderazgo remite a otras líneas de investigación en la ciencia política y sociología contemporánea que también analizan procesos en que ciertos actores centrales aglutinan el apoyo de otros más periféricos. En estudios de análisis de redes, es un hecho empíricamente comprobado que en la mayoría de los casos existen procesos dinámicos que tienden a favorecer el crecimiento de la popularidad de unos pocos actores, que acaparan un porcentaje importante de las conexiones que se crean en las redes. Este proceso de “adosamiento preferencial” (*preferential attachment*– Barabási *et al.*, 2000; Ravasz y Barabási, 2003) facilita la solución de problemas de coordinación cuando el actor central administra la información en beneficio del grupo (Berardo y Scholz, 2010).¹¹

Un punto final a destacar que se desprende del análisis de los resultados en la Tabla 1 refiere a la relación entre los volúmenes de las correlaciones y el tamaño de las regiones. Los valores de correlaciones tienden a decrecer a medida que la red regional se compone de un número mayor de actores. La microrregión 1 tiene el mayor número de actores organizacionales entrevistados (19) y también exhibe correlaciones más bajas. Estos resultados no son sorprendentes para los teóricos de la acción colectiva, quienes desde el trabajo seminal de Olson (1965) a esta parte han verificado repetidamente la relación negativa entre el número de actores involucrados en una arena decisoria colectiva y la probabilidad de obtener resultados cooperativos que resulten en la protección de los intereses grupales. En el contexto de los procesos de negociación política a nivel local o regional, estos resultados simplemente reflejan el hecho de que aquellas arenas decisorias que ganan en complejidad son también las más difíciles de gestionar. Integrar más actores políticos en los procesos decisorios es como regla general deseable, pero

¹¹ Existen conceptos similares a éste utilizados en otras áreas de investigación politológicas que remiten también a la idea de que los actores de peso se vuelven más importantes como consecuencia de las percepciones que otros tienen de ellos. El concepto de *bandwagoning* (que remite aproximadamente a la idea de “saltar en el carro del más poderoso”), por ejemplo, ha sido utilizado tradicionalmente en el campo de las Relaciones Internacionales en el estudio de emergencia de coaliciones en que algunos estados adhieren a las posturas de otros de mayor peso relativo (Wright, 1942; Waltz, 1979; Grieco, 1997) cuando la alternativa de construir coaliciones “balanceadas” es excesivamente costosa. La figura del *bandwagoning* también ha sido utilizada extensivamente para describir dinámicas electorales en las que la probabilidad del crecimiento de un determinado candidato se halla en relación directa con la percepción que tengan los votantes de las posibilidades de triunfo del mismo (Ceci y Kain, 1982; Skalaban, 1988; Goidel y Shields, 1994; Faas *et al.*, 2008, entre otros). Agradecemos especialmente el comentario de uno de los referis que advirtió explícitamente esta conexión entre el fenómeno de adosamiento preferencial en análisis de redes y el concepto de *bandwagoning* en Ciencia Política.

integrar más de los necesarios puede resultar en un debilitamiento de la relación entre generación de capital social y acción cooperativa.

7. CONCLUSIONES

Coleman (1988: 101) argumenta que la confianza es un componente esencial para la acción colectiva y que los grupos en los que abunda alcanzan sus objetivos más fácilmente que aquellos en los que este atributo escasea. En este trabajo hemos intentado por primera vez explorar empíricamente cómo la confianza de un actor en otro se relaciona con a) el flujo de recursos que fluyen entre ellos, y b) el reconocimiento de influencia entre los mismos. Creemos que es valioso estudiar estas relaciones en tanto informan sobre las posibilidades de éxito de los procesos decisorios a nivel local que cuentan con la participación activa de un número importante de actores que generalmente persiguen objetivos disímiles.

Nuestros resultados muestran una relación positiva entre el intercambio de recursos, las menciones de influencia política, y los niveles de confianza experimentados por los actores. Un análisis global de estas relaciones sugiere que los procesos decisorios cuentan al menos con un conjunto básico de condiciones para alcanzar la acción cooperativa en las arenas políticas locales y regionales. Que estas condiciones existan es de por sí positivo, más si uno toma en cuenta que los procesos de derivación de responsabilidades a los niveles locales y regionales de gobierno en los últimos años en Latinoamérica han sido sujetos de severas críticas en cuanto a su debilidad institucional y escasez de fuentes genuinas de financiamiento. Este estudio muestra que las relaciones informales que se establecen entre los actores políticos en las regiones analizadas incorporan un conjunto de dimensiones que deberían facilitar el éxito en los esfuerzos cooperativos. Que los actores considerados influyentes tiendan no sólo a intercambiar recursos con otros actores sino que también generen sentimientos de confianza permite suponer que el disenso y las actitudes conflictivas pueden ser más fácilmente sorteados.

No es poca la literatura de carácter más bien prescriptivo (típica, por ejemplo, de los organismos internacionales como el BID y Banco Mundial) que da cuenta de la necesidad de promover en Latinoamérica procesos de desarrollo endógenos y bajo condiciones de concertación público-privada, postulando, a su vez, el fomento de la confianza casi como una condición suficiente para estos fines. Como se ve, los casos estudiados se sugieren como espacios propicios para la cooperación y para la emergencia de procesos concertados de promoción del desarrollo, dando cuenta de que al menos algunos espacios subnacionales latinoamericanos poseen aceptables niveles de confianza y articulación. Por otro lado, el hecho que en ninguno de estos casos se encontrara vigente un plan de desarrollo local-regional concertado (como, por ejemplo, las típicas planificaciones estratégicas de las últimas décadas), abre nuevos interrogantes sobre otros factores que afectan la emergencia de procesos endógenos, y que requieren ser indagados en futuras investigaciones. Esto no implica desconocer la importancia que tiene la articulación entre los actores influyentes, en términos de intercambios y confianza interpersonal, cuyo

efecto positivo sobre la dinámica de los grupos ha sido suficientemente demostrado por la literatura especializada. Éstos son aspectos de los sistemas regionales que deberían ser promocionados y estimulados, ya que fertilizan el desarrollo de procesos de concertación pero que parecen no asegurar la emergencia de los mismos.

Ahora bien, a pesar de permitirnos indagar de manera iniciática acerca de la relación entre estas variables de importancia para entender el éxito o fracaso de los esfuerzos integradores a nivel local o regional, este trabajo contiene limitaciones que deben ser superadas en trabajos futuros que tengan por objeto explorar la relación entre capital social y procesos cooperativos en estas arenas subnacionales.

En primer lugar, este trabajo concentra su análisis en unas pocas regiones en una provincia argentina. Idealmente, la politología latinoamericana debería encarar con mayor énfasis el estudio de los procesos políticos en las arenas decisoras de carácter regional. En el contexto de las nuevas responsabilidades reservadas a los niveles inferiores de gobierno, es de esperar que las elites políticas locales asuman roles cada vez más crecientes en lo referente a la administración de su propio bienestar. Pero indudablemente, más allá de las generalizaciones que puedan hacerse acerca de estos procesos, lo cierto es que están siempre teñidos de un carácter fuertemente localista. Futuras investigaciones deberían modelar variables independientes que capturan estos efectos localistas. Sólo así será posible ilustrar de qué manera las distintas experiencias locales difieren. La relación que notamos entre confianza e influencia puede no ser positiva en otros estudios, en cuyo caso convendría replantearse el rol del capital social en el logro de la acción colectiva local. Sólo a través de la acumulación de evidencia empírica podremos conocer fehacientemente si el incremento de capital social es en efecto condición necesaria y/o suficiente para el logro de la cooperación.

Una segunda limitación es que un análisis de correlaciones no permite establecer relaciones de causalidad. En otras palabras, a pesar de que hemos verificado empíricamente la relación entre confianza, el intercambio de recursos, y las menciones de influencia, no podemos especular de manera informada acerca de la direccionalidad de estas relaciones. ¿El intercambio de recursos causa un incremento en los niveles de confianza? O por el contrario, ¿es la confianza lo que impulsa a los actores a intercambiar más recursos a través del establecimiento de relaciones profesionales? Más aún, ¿es posible quizás que estemos en presencia de una relación retroalimentada, con los niveles de confianza y el intercambio de recursos influyéndose mutuamente en un “círculo virtuoso” en el que el potencial de conflicto se reduciría finalmente a niveles ínfimos? Estas preguntas son de muy difícil respuesta porque tales mecanismos causales no son fáciles de advertir en ausencia del análisis longitudinal de datos –cuanto menos en el caso de las variables que aquí analizamos. Huelga mencionar que la recolección longitudinal de datos es (casi) siempre intensiva y onerosa, pero sólo a través de este medio podremos en el futuro conocer con más precisión de qué manera estas variables se relacionan y cómo se desarrollan los mecanismos causales.

También es posible que las variables aquí analizadas se relacionen de maneras más complejas, complejidad ésta sobre la que –dados los datos de que disponemos– no

podemos sino especular. Por ejemplo, como advirtió uno de los réferis que evaluó este trabajo, bien podría ser el caso que el intercambio de recursos y la percepción de influencia tuviesen un efecto interactivo sobre los niveles de confianza exhibidos. Así, podría esperarse que una suba en el intercambio de recursos entre actores conduzca a un incremento en el nivel de confianza, pero que esta relación sea afectada por la percepción de influencia que un actor tenga de su contraparte. De acuerdo a la lógica volcada en la proposición 2.a., una mayor percepción de influencia reduciría el efecto positivo del intercambio de recursos sobre los niveles de confianza; de acuerdo a la proposición 2.b. el efecto sería el opuesto. Futuras investigaciones deben prestar importancia a esta limitación, y modelar en la medida de lo posible esta complejidad.

Finalmente, cabe tener en cuenta que necesitamos mejores indicadores para estas variables. Las matrices que aquí utilizamos para nuestro análisis son binarias, pero es improbable que las variables que con ellas intentamos capturar lo sean en realidad. Tanto la confianza, como el intercambio de recursos y el reconocimiento de influencia pueden ser medidos con mayor nivel de detalle, en cuyo caso los análisis pueden ser mucho más precisos. Asimismo, es posible que diversos factores afecten los niveles de confianza, y que estas diferencias se asocien con correlaciones de distinta magnitud con las variables que incluimos en nuestros análisis. Por ejemplo, confianza refiere fundamentalmente a los niveles de predictibilidad en las relaciones entre actores (Berardo, 2009), pero sin embargo las percepciones sobre el nivel de lealtad o intimidad que caracteriza una determinada relación pueden también afectar subrepticamente cuánto una persona confía en otra. Esto, a su vez, puede generar divergencias en la fortaleza correlacional entre confianza y el intercambio de recursos, o la percepción de influencia. Futuros esfuerzos de investigación también deben tener en cuenta esta limitación.

La superación de estas limitaciones puede contribuir a un entendimiento más detallado acerca de cómo la creación y acumulación de capital social en las arenas decisorias locales afecta y es afectada por el intercambio de recursos valiosos y la influencia de los actores involucrados en estos procesos. Fundamentalmente, mejorar nuestra capacidad para estudiar dinámicamente las relaciones entre estas variables sin duda desembocará en un mejor entendimiento de cómo exactamente los procesos de toma de decisiones a nivel local y regional evitan el conflicto y promueven la cooperación. Esta es una materia pendiente que necesita de una rápida resolución, más si tenemos en cuenta que los nuevos modelos dominantes de gestión de la cosa pública parecen alejarse cada vez más de las ideas centralizadoras que fuesen solo tímidamente objetadas hasta hace unos pocos años en gran parte de Latinoamérica.

REFERENCIAS

- Aldrich, Howard E. 1979. *Organizations and Environments*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Agranoff, Robert y Michael McGuire. 1998. "Multinetwork Management: Collaboration and the Hollow State in Local Economic Policy". En *Journal of Public Administration Research and Theory* 8: 67-91.

- Agranoff, Robert and Michael McGuire. 2003. *Collaborative Public Management: New Strategies for Local Government*. Washington, DC: Georgetown University Press.
- Alonzo Gutiérrez, R. 2006. La cooperación intermunicipal en Guatemala: Un perfil de nuevas formas de gestión del desarrollo local. *Revista Pueblos y Fronteras Digital* (001), [en línea] <http://www.redalyc.org/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=90600103>. [Consulta: 01-06-2011].
- Barabási, Albert-László, Albert Réka, Jeong Hwoong and Bianconi Ginestra. 2000. "Power-law distribution of the World Wide Web". *Science* 287, 2115a.
- Berardo, Ramiro. 2005. "The East Central Florida Regional Water Supply Planning Initiative. Creating Collaboration". En *Adaptive Governance and Water Conflict. New Institutions for Collaborative Planning*, editado por Scholz, John T. y Bruce Stiftel. Washington, D.C.: Resources for the Future Press, pp. 64-73.
- Berardo, Ramiro. 2009a. "Generalized Trust in Multi-organizational Policy Arenas". *Political Research Quarterly* 62 (1): 178-179.
- Berardo, Ramiro. 2009b. "Sustaining Joint Ventures: The Role of Resource Exchange and the Strength of Inter-organizational Relationships". En *Self-Organizing Federalism: Collaborative Mechanisms to Mitigate Institutional Collective Action*, editado por Richard C. Feiock y John T. Scholz Cambridge, MA: Cambridge University Press, pp. 204-228.
- Berardo, Ramiro y John Scholz. 2010. "Self-Organizing Policy Networks: Risk, Partner Selection and Cooperation in Estuaries". *American Journal of Political Science* 54 (3): 632-649.
- Berardo, Ramiro y Richard Feiock. 2008. "Intergovernmental networks and the permeability of land use decisions to development demands". Ponencia presentada en la reunión anual de la Asociación de Ciencia Política del Sur. New Orleans, enero.
- Berg, E. 1975. "A Note on Power and Influence". En *Political Theory* 3 (2): 216-224.
- Borgatti, Stephen P., Martin G. Everett and Linton C. Freeman. 2002. *Ucinet for Windows: Software for Social Network Analysis*. Harvard, MA: Analytic Technologies.
- Bromley, Philip and Larry L. Cummings. 1995. "Transaction Costs in Organizations with Trust". En *Research on Negotiation in Organizations*, editado por Robert Bies, Blair H. Sheppard y Roy J. Lewicki. Greenwich, CT: JAI Press.
- Brugué, G. y R. Goma. 1998. *Gobiernos locales y políticas públicas*. Barcelona: Ariel.
- Burt, Ron. 2001. "Structural Holes versus Network Closure as Social Capital". En *Social Capital: Theory and Research*, editado por K. S. Nan Lin. Aldine Transaction.
- Burt, Ronald. 1992. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge, MA: Belknap Press.
- Ceci, Stephen J. y Edward L. Kain. 1982. "Jumping on the Bandwagon with the Underdog: The Impact of Attitude Polls on Polling Behavior". *Public Opinion Quarterly* 46 (2): 228-242.
- Coleman, James S. 1988. "Social Capital in the Creation of Human Capital". En *The American Journal of Sociology* 94: 95-120.
- Coleman, James S. 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- Cook, Karen, Russell Hardin y Margaret Levi. 2005. *Cooperation without trust?* New York: Russell Sage.
- Cook, Karen S. 1977. "Exchange and Power in Networks of Interorganizational Relations". En *Sociological Quarterly* 18: 62-82.
- Cook, Karen S. 1982. "Network Structure from an Exchange Perspective". En *Social Structure and Network Analysis*, editado por Marsden, Peter V. y Nan Lin. City St.: Sage Publications.
- Cook, Karen S. and Toshio Yamagishi. 1992. "Power in Exchange Networks: A Power-Dependence Formulation". En *Social Networks* 14: 245-265.
- Corazzini, J. 1977. Trust as a complex multi-dimensional construct. *Psychological Reports*, 40, 74-80.
- Cravacuore, Daniel. 2006. "La articulación de actores para el desarrollo local". En *Desarrollo Local. Una revisión crítica del debate*, editado por Adriana Rofman Buenos Aires: Espacio.
- Decker, David, David Krackhardt and Tom A.B. Snijders. 2007. "Sensitivity of MRQAP tests to collinearity and autocorrelation conditions". *Psychometrika* 72: 563-581.
- Díaz de Landa, M. y M. C. Parmigiani de Barbará. 1997. "Influencia Política y Desarrollo Económico Local. Estudio comparativo en dos Localidades de la Provincia de Córdoba". En *Hacia un nuevo modelo de gestión local*. Editado por Daniel García Delgado. Buenos Aires: UBA-FLACSO.

- Díaz de Landa, Martha. 2006. "Los nuevos supuestos del desarrollo local y la estrategia del desarrollo regional". En *Desarrollo Local*, editado por Adriana Rofman Buenos Aires: Espacio.
- Dolšák, Nives y Elinor Ostrom. 2003. "The Challenges of the Commons". En *The Commons in the New Millennium. Challenges and Adaptations*, editado por Nives Dolšák y Elinor Ostrom. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Emerson, Richard M. 1962. "Power-Dependence Relations". En *American Sociological Review* 27: 31-40.
- Etzioni, Amitai. 1960. "New Directions in the Study of Organizations and Society". En *Social Research* 27: 223-228.
- Faas, Thorsten, Christian Mackendrodt y Rüdiger Schmitt-Beck. 2008. "Polls that Mattered: Effects of Media Polls on Voters' Coalition Expectations and Party Preferences in the 2005 German Parliamentary Election". *International Journal of Public Opinion Research* 20 (3): 299-325.
- Falleti, Tulia. 2005. "A Sequential Theory of Decentralization: Latin American Cases in Comparative Perspective". *The American Political Science Review* 99 (3): 327-346.
- Gnyawali, Devi R. y Ravindranath Madhavan. 2001. "Network Structure and Competitive Dynamics: A Structural Embeddedness Perspective". En *Academy of Management Review* 26: 431-445.
- Goidel, Robert K. and Todd Shields. 1994. "The Vanishing Marginals, the Bandwagon, and the Mass Media". *The Journal of Politics* 56: 802-810.
- Grieco, Joseph M. 1997. "Realist International Theory and the Study of World Politics". En *New Thinking In International Relations Theory*, editado por Doyle, Michael W. and John G. Ikenberry G. John. Westview Press. 163-201.
- Hanf, Kenneth y Laurence O'Toole Jr. 1992. "Revisiting Old Friends: Networks, Implementation Structures and the Management of Inter-Organizational Relations". En *European Journal of Political Research* 21: 163-180.
- Kickert, Walter J.M., Eric-Hans Klijn y Joop F.M. Koppenjan. 1997. "Introduction: A Management Perspective on Policy Networks". En *Managing Complex Networks. Strategies for the Public Sector*, editado por Kickert, Walter J.M., Eric-Hans Klijn y Joop F.M. Koppenjan. London: SAGE.
- Kliksberg, Bernardo. 2000. "El rol del capital social y de la cultura en el proceso de desarrollo". En *Capital social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo*, editado por Bernardo Kliksberg y Luciano Tomassini. Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Knoke, David y Franz U. Pappi. 1991. "Organizational Action Sets in the U.S. and German Labor Policy Domains". En *American Sociological Review* 54 (4), 509-523.
- Knoke, David. 1993. "Networks of Elite Structure and Decision Making". En *Sociological Methods Research* 22 (1): 23-45.
- Kollock, Peter. 1994. "The Emergence of Exchange Structures: An Experimental Study of Uncertainty, Commitment, and Trust". *The American Journal of Sociology* 100: 313-345.
- Krackhardt, David. 1999. "The Ties that Torture: Simmelian Tie Analysis in Organizations". *Research in the Sociology of Organizations*, 16: 183-210.
- Krackhardt, David. 1987. "QAP partialling as a test of spuriousness". *Social Networks* 9: 171-186.
- Lechner, Norbert. 2000. "Desafíos de un desarrollo humano: individualización y capital social", *Instituciones y desarrollo* 7: 7-34.
- Levine, Sol y Paul E. White. 1961. "Exchange as a Conceptual Framework for the Study of Interorganizational Relationships". *Administrative Science Quarterly* 5: 583-601.
- Lubell, Mark. 2007. "Familiarity Breeds Trust: Collective Action in a Policy Domain". En *Journal of Politics* 69 (1): 237-250.
- Marsh, David y R.A.W. Rhodes. 1992. *Policy Networks in British Government*. Oxford: Clarendon Press.
- Mazzalay, Víctor. 2002. La Descentralización: ¿Por qué los gobiernos locales de la Región Central de Córdoba asumen nuevas funciones? En *Tecnología y Gestión Local en Argentina: Experiencias y Perspectivas*, editado por Cristina Díaz y Rita Grandinetti. Rosario: Homo Sapiens, pp. 181-210.
- Mazzalay, Víctor. 2005. "Gobernanza regional para el desarrollo económico: estructuras de gobernanza y capital social". Trabajo presentado en el X Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública, Santiago, Chile, 18-21 octubre 2005.

- Mazzalay, Víctor. 2009. "Gobernanza e Influencia. Una Propuesta Analítica para los Procesos Sociopolíticos en la Escala Local y Regional". *Administración Pública y Sociedad* 16: 63-88.
- Mazzalay, Víctor. 2011. *Coordinación sociopolítica en Córdoba. Estructuras de gobernanza en el desarrollo local-regional*. Córdoba: EDUCC.
- Olson, Mancur. 1965. *The Logic of Collective Action*. Cambridge: Harvard University Press.
- Ostrom, Elinor. 1990. *Governing the commons. The evolution of institutions for collective action*. New York: Cambridge University Press.
- Oxhorn, P. 2003. Cuando la democracia no es tan democrática. La exclusión social y los límites de la esfera pública en América Latina. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, XLVI (187), 131-176.
- Parmigiani de Barbará, Consuelo. 2003. "El reordenamiento territorial de las políticas públicas en la República Argentina: propuestas, concreciones y perspectivas, miradas desde la crisis". Trabajo presentado al VIII Congreso Internacional del CLAD. Panamá: CLAD.
- Pappi, Franz U. y Christian H. C. A. Henning. 1998. "Policy Networks: More than a Metaphor?" En *Journal of Theoretical Politics* 10 (4): 553-575.
- Pfeffer, Jeffrey y Gerald R. Salancik. 2003 [1978]. *The External Control of Organizations. A Resource Dependence Perspective*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Ravasz, Erzsébet and Albert-László Barabási. 2003. "Hierarchical organization in complex networks". *Physical Review E* 67, 026112.
- Rhodes, R.A.W. 1997. *Understanding Governance. Policy Networks, Governance, Reflexivity and Accountability*. Philadelphia, PA: Open University Press.
- Rhodes, R. A. W. 1981. *Control and Power in Central-Local Government Relationships*. Farnborough: Gower.
- Rhodes, R. A. W. 1986. "Power-Dependence Theories of Central-Local Relations: A Critical Reassessment". En *New Research in Central-Local Relations*. Editado por Goldsmith, Michael J. Aldershot: Gower.
- Ridgeway, Valentine F. 1957. "Administration of Manufacturer-Dealer Systems". En *Administrative Science Quarterly* 1: 464-483.
- Rodríguez Oreggia, E. y Turian Gutiérrez, R. 2006. "La cooperación intermunicipal en México. Barreras e incentivos en la probabilidad de cooperar." *Gestión y Política Pública* XV (002), pp. 393-409.
- Sabatier, Paul A., William D. Leach, Mark Lubell y Neil W. Pelkey. 2005. "Theoretical frameworks explaining partnership success". En *Swimming upstream. Collaborative approaches to watershed management*, editado por Paul A. Sabatier, Will Focht, Mark Lubell, Zev Trachtenberg, Arnold Vedlitz y Marty Matlock. Cambridge, MA: MIT Press.
- Scharpf, Fritz W. 1978. "Interorganizational Policy Studies: Issues, Concepts and Perspectives". En *Interorganizational Policy Making. Limits to Coordination and Central Control*, editado por Hanf, Kenneth y Fritz W. Scharpf. London: SAGE.
- Scholz, John T. y Mark Lubell. 1998. "Trust and Taxpaying: Testing the Heuristic Approach to Collective Action". *American Journal of Political Science* 42: 398-417.
- Scholz, John, Ramiro Berardo y Brad Kile. 2008. "Do Networks Enhance Cooperation? Credibility, Search, and Collaboration in Joint Environmental Projects". En *Journal of Politics* 70 (2): 393-406.
- Selznick, Philip. 1949. *TVA and the Grass Roots*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Skalaban, Andrew. 1988. "Do the Polls Affect Elections? Some 1980 Evidence". *Political Behavior* 10 (2): 136-149;
- Waltz, Kenneth. 1979. *Theory of International Politics*. New York: McGraw-Hill.
- Wright, Quincy. 1942. *A Study of War*. Chicago: University of Chicago Press.
- Yuchtman, Ephraim y Stanley Seashore. 1967. "A System Resource Approach to Organizational Effectiveness". En *American Sociological Review* 32: 891-903.

Ramiro Berardo . Doctor en Ciencia Política. Se desempeña como Profesor de la Escuela de Gobierno y Políticas Públicas de la Universidad de Arizona. Sus publicaciones incluyen:

- 2010. Con John T. Scholz. "Self-Organizing Policy Networks: Risk, Partner Selection and Cooperation in Estuaries". *American Journal of Political Science* 54 (3): 632-649.
- 2009. "Processing Complexity in Networks: A Study of Informal Collaboration and its Effect on Organizational Success". *Policy Studies Journal* 37 (3): 521-539.
- 2009. "Generalized Trust in Multi-organizational Policy Arenas: Studying its Emergence from a Network Perspective". *Political Research Quarterly* 62 (1): 178-189.

E-mail: berardo@email.arizona.edu

Víctor Mazzalay. Doctor en Ciencias Sociales. Actualmente es Investigador del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas de Argentina (CONICET) y Profesor de la Facultad de Ciencia Política y RRII de la Universidad Católica de Córdoba, Argentina. Sus publicaciones incluyen:

- 2011. "Subnational Regionalization in Argentina: the effects of subjective interdependence and the relationships between actors on intermunicipal cooperation". En *Bulletin of Latin America Research*. 30 (4).
- 2011. *Coordinación sociopolítica en Córdoba. Estructuras de gobernanza en el desarrollo local-regional*. Córdoba: EDUCC.
- 2009. "Gobernanza e Influencia. Una Propuesta Analítica Para los Procesos Sociopolíticos en la Escala Local y Regional". En *Administración Pública y Sociedad* 16: 63-88.

E-mail: vhmazzalay@yahoo.com